Revista de Estudios Agrosociales, nº 52, septiembre-diciembre/1965, pp. 99-124

LA ECONOMIA EXTERIOR DE IBEROAMERICA

Por

ROMAN PERPIÑA

Consejero de Economía Nacional

No es este estudio para los iberoamericanos. Pocos son, pero buenos, sus economistas; y no hay región mundial en la cual se hayan hecho tantos sinceros esfuerzos mentales de equipo para captar su peculiar economía y aunar la comprensión de su ambiente y la formulación de su política económica. Mas también no hay región del mundo que haya sido más incomprendida, en su trato público y privado exterior. Estas líneas no son más que una pequeña y desde luego apresurada aportación de comprensión. Holgar tener quisiéramos para haber discurrido más y mejor (1).

«En la evolución de la economía iberoamericana de los últimos años, lo primero que se presenta a la vista es la relación estrecha que existe entre la situación de intercambio con el exterior y el crecimiento interno. De una manera general, los períodos de mayor aumento del producto bruto corresponden a aquellos en que se incrementan los ingresos de las exportaciones» (2).

Estas son palabras textuales redactadas por la CEPAL, que se corresponden a los objetivos de la ideología y acción coordinada de los países iberoamericanos, expresados fundamental e inequívocamente en las conclusiones de política comercial de las conferencias de expertos en Brasilia (enero 1964) y a nivel gubernamental en Alta Gracia, (Córdoba, Argentina, febrero y mar-

---

(1) Para estructuras de base, cfs. nuestro estudio "Determinantes económicos del desarrollo iberoamericano" en *Revista de Política Internacional*, núm. 56-57 monográfico sobre Iberoamérica. Madrid (Instituto de Estudios Políticos), julio-octubre 1961, pp. 101-129.

(2) Cfs. CEPAL (NN. UU.): *Estudio económico de la América Latina. 1963*. Nueva Yor (NN. UU.), 1963; p. 3.

zo, 1964), con las cuales (3) se formó y fijó una posición unánime —como jamás en continente alguno la hubo— ante la conferencia mundial de Comercio y Desarrollo que tuvo lugar en mayo del mismo año pasado en Ginebra.

Ahora bien, ¿hasta qué punto hay relación estrecha entre la economía exterior y la interior?

La conexión exterior-interior es cierta y necesaria, pero es solamente una verdad parcial y sus efectos no llegan más que muy indirectamente y cada vez más tenues a un 80 por 100 de la población total.

La comprensión de Iberoamérica como un todo, mediante cifras absolutas o coeficientes medios, requiere mucha cautela interpretativa, porque las generalizaciones de cifras y criterios globales suman espacios y hechos de gran heterogeneidad. Solamente son coordenadas geodésicas, de encuadramiento a veces necesario para situarnos en cada espacio topográfico y caso concreto.

Tipos de economía

Si hablamos de economía iberoamericana nos situamos como en un satélite casi estratosférico que divida la tierra en media docena de sectores. Pero si nos acercamos, tendremos que hablar de varias economías iberoamericanas. He aquí una primera aproximación en cuatro tipos genéricos que se dan en todos los estados iberoamericanos.

I. Espacios de tipo de vida *preeconómica*, en grandes territorios, pero núcleos aislados del tráfico y autosuficientes en economía de pura subsistencia.

II. Espacios de *economía puramente rural*, agrícola-ganadera y artesana, con predomonio de economía de subsistencia, ligada a las siguientes, pero de carácter muy local y reducido tráfico de alimentos y algunas materias primas para adquisiciones de su modesto vivir y cobijo. Analógicamente, la *especie pesquera* no industrializada.

III. Espacios *campestres* en conexión con el tipo anterior y

(3) Cfs. Perpiñá, Román: "España e Iberoamérica ante la política económica mundial", *Revista de Política Internacional*, núm. 73, Madrid (Instituto de Estudios Políticos), mayo-junio 1964. Las conclusiones de ambas Conferencias se transcriben en el apéndice de "Textos".

el posterior de actividades de tres especies bien distintas, pero todas *dependientes decisivamente del exterior:*

a) economía y vida de *plantaciones* (café, azúcar, bananas, cacao y algodón, principalmente) ligada a los mercados exteriores.

b) economía *ganadera de exportación* (carnes, lana y eventualmente mantequilla).

y c) *puntos y zonas mineras*, a veces fabriles de beneficio de sus minerales (cobre, estaño, petróleo, hierro, cinc, plomo, principalmente), muchas de ellas, más que las dos anteriores, suscitadas y controladas por capitales extranjeros.

IV. *Zonas urbanas*, con dos especies:

a) localizaciones *fabriles* de predominio de renta industrial con poca renta por servicios.

b) zonas *urbanas* propiamente dichas, con elevada renta por servicios (comercio, transportes, finanzas, profesiones liberales, espectáculos), y de dos subespecies, sea de superior porcentaje de renta agraria, sea industrial. Estas zonas se hallan en localizaciones perféricas, marítimas, o bien en zonas propicias de los altiplanos. Su tipo más genuino son las grandes capitales marítimas: Buenos Aires, Río de Janeiro; o bien las con conexión marítima: Santiago de Chile, São Paulo, Lima; y las grandes capitales interiores, tales como México, Bogotá.

Cada tipo depende —con mayor o menor influencia— de la infraestructura (4), es decir, de la distribución, cantidad y calidad de bienes naturales cuya explotación sea además rentable en sus mercados asequibles; así como de la cantidad y calidad de los habitantes de cada zona, en sí misma *y en relación con las demás* de posible asequibilidad de mercado.

Este condicionamiento real del desarrollo económico ha sido bastante descuidado, tanto porque los libros de desarrollo y sus teorías operan con abstracción de las realidades espaciales, cuanto porque, en general, los tratadistas pertenecen a países de muy ventajosas infraestructuras y parten del supuesto de que basta la voluntad e inteligencia de los hombres para alcanzar, en cual-

(4) *Infraestructura* es el *conjunto de bienes primarios o dados por la Naturaleza, potenciales o activados, en una zona determinada* (raza humana, clima, geología, suelo, hidrografía, topografía, fauna, flora, etc., y sus fenómenos), *en espacio, cantidad, calidad, y ordenación propia y relativa*. Cfs. cap. "De Naturaleza. La infraestructura económica" en *De estructura económica y economía hispana*, Madrid (Rialp), 1952; pp. 101-138.

quier clase de espacio, igual nivel económico que el que ellos lograron; de donde, la frase —con reticencia de menosprecio—, de países subdesarrollados, o bien en vías de desarrollo con comparaciones heterogéneas, a veces con satisfacción de superioridad, de sus cifras o coeficientes.

MERCADOS

La primera condición para un desarrollo es la existencia de un mercado *asequible* de las producciones *factibles* en cada espacio; sea mercado *in situ*, sean mercados interiores o de espacios regionales, sean exteriores, en el ámbito de cada país o bien internacionales.

El más simple indicio de mercado es la densidad de población y su distribución espacial. Pues bien, en la América indohispano-lusa la densidad media es de sólo 12 hbts./km^2; por lo tanto, este coeficiente nos diría, si fuese típico, que su mercado es muy superficial, si calificado por esta tan baja densidad media.

Sin embargo, tal media no es significativa, porque por los espacios de Iberoamérica hay grandes zonas de densidad muy inferior y algunas zonas de alta densidad. Penetremos, pues, en este detalle para lograr saber las localizaciones de existentes o posibles mercados de magnitud suficiente para alto desarrollo y aquellas que lo requieren mediano de acuerdo con sus realidades.

DENSIDADES POR ZONAS Y MERCADOS

Los tipos de economía y vida llevan consigo tipicidades de densidad y por ende de mercados.

No disponemos de datos suficientes ni es aquí lugar de preciso análisis, pero hemos estimado tres gradaciones de densidades para IBA (5):

1) Las zonas densas de un mínimo de 1.000 km^2, que llamamos *Dasicoras*.

---

(5) Emplearemos esta sigla para Iberoamérica. Respecto a la terminología Dasicoras, Areocoras, Anacoras, la aplicamos ya en la sistematización espacial de Nicaragua: *Corología de la población de Nicaragua*. Madrid (Consejo Superior de Investigaciones Científicas), 1959; 100 pp.

2) Las de densidad media para IBA (20 a 100 hbts./km²), que llamamos *Areocoras* (densidad tenue).

3) Las de densidades inferiores a 20 hbts./km², que llamamos *Anacoras* (las de más allá de las zonas de actividad moderna económica).

Tres grandes tipos de densidades en Iberoamérica, con especificación de las zonas de alta densidad (dasicoras)

TIPOS DE DENSIDADES	Extensión y Población		Densidades	% de E y P sobre sus respectivos totales	
	Miles de km² (E)	Miles de habitantes (P)	Habitantes por km²	% Extensión	% Población
DASICORAS EN:					
México	27,0	9.000	333	1,5	22
Guatemala	6,7	1.340	200	6	32
El Salvador	21,4	3.000	140	100	100
Nicaragua	6,4	640	100	5	39
Cuba	8,2	1.900	232	7	29
Colombia	60,0	7.000	117	5	43
Venezuela	7,7	2.100	278	1	25
Brasil	104,0	25.000	240	1	35
Perú	11,0	2.500	236	1	23
Argentina	55,7	11.500	208	2	50
Chile	28,6	4.200	146	4	50
Uruguay	5,3	1.800	340	3	49
1) DASICORAS ...	342,0	69.980	205	2	32
2) AREOCORAS ...	4.800,0	120.000	25	24	54
3) ANACORAS	14.828,0	30.000	2	74	14
IBEROAMÉRICA ...	19.970,0	220.000	11	100	100

Es evidente que la gran mayoría de la relación económica exterior se realiza en y a través de las zonas de población densa (*Dasicoras*) (en sólo el 2 por 100 del vasto territorio con un tercio —año en año creciente— de la población total) que no suman más de dos docenas, de las cuales las zonas compactas con población mayor de dos millones de habitantes, sumando en total unos 50 millones, no son más que 13 (zona de México-Ciudad; zonas de Cundinamarca y Valle del Cauca, en Colombia; de Caracas, en Venezuela; zonas de Río de Janeiro, Sao Paulo, Bahía, Minas Gerais y Porto Alegre, en el Brasil; zona de Lima-Callao; de

Buenos Aires; zona de Santiago-Valparaíso; y zona de Montevideo), a las cuales, sobre los 20 millones de km.² les corresponde a cada una, en media, una vasta extensión de 1.550.000 km.², es decir, que se hallan separadas entre sí, en media, por cerca de 1.500 kms. Ante este resultado hay que convenir que cada zona tiene una localización aislada e independiente de las demás, tanto entre ellas, cuanto con el exterior. Sus economías urbano-industriales con nucleares y sus conexiones reales solamente pueden ser débiles.

Este distanciamiento entre Dasicoras se valoriza y comprueba si lo referimos a las distancias entre el medio centenar de ciudades mayores de 200 mil habitantes; por debajo de cuya magnitud la vida en las condiciones iberoamericanas ya tiene, en general, determinante predominantemente de vida rural.

Superficie y distancias entre sí de las 53 ciudades de mayor magnitud en Iberoamérica

ESCALA de... mil habitantes a... mil habitantes	Nº de ciudades	Habitantes en miles	Superficies acumulativas medias (miles km²)	Distancias medias entre sí, acumulativas kms.
Más de 3.000 (a) ...	4	18.000	5.000	2.500
1.000 - 3.000 (b) ...	5	9.000	2.230	1.700
600 - 1.000 (c) ...	10	8.000	1.050	1.200
300 - 600	14	6.000	610	880
200 - 300	20	5.000	380	700 (*)
IBEROAMÉRICA	53	46.000	380	700

(a) Urbes de México, Río de Janeiro, São Paulo y Buenos Aires. (b) Grandes ciudades de Bogotá, Lima, Santiago de Chile, Montevideo y La Habana. (c) Ciudades de Monterrey, Guadalajara, Cali, Medellín, Caracas, Recife, Salvador, Belo Horizonte, Porto Alegre y Rosario.

(*) En España la distancia media entre las ciudades de 200.000 y más habitantes es de 270 kms.

Las zonas de medias densidades o de población tenue (*Areocoras*), con el 25 por 100 de la extensión total y el 54 por 100 de su población, penden, en parte, de las actividades de las dasicoras, pero hay espacios de vida y relación con alto grado de autonomía.

Por fin, a los tres cuartos de Iberoamérica, con 30 millones de habitantes, poco más de un sexto de la población total, los califi-

camos de *Anacoras*, porque en gran parte son espacios de vida prácticamente sin relación con el exterior y ni tan sólo, en parte, con su propio Estado. Son zonas de colonización, en su pristino humano y noble sentido (tan alejado del propagandístico *slogan* anticolonialista) de dación de la cultura de los semejantes para el fomento de su desarrollo en las condiciones y circunstancias de su ambiente y espacio, con la sabiduría necesaria para evitar el traumatismo social, económico y moral que se origina por las ideas y acciones de los redentores revolucionarios de buena y de mala fe.

Basta pasar la vista por esta síntesis distributiva de las zonas de alta densidad relativa para percatarse de sus grandes distanciamientos y reconocer que en modo alguno puede hablarse de un «mercado» iberoamericano, porque la condición fundamental de un mercado es la interasequibilidad de noticias con concurrencia de personas y mercancías. Las dos primeras condiciones podría aceptarse que existan «teóricamente», pero el transporte, el espacio, tiene que reconocerse en la insoslayable realidad, hasta hace poco considerada como extra-teórica.

Observemos que la cooperación en transporte ni tan sólo está tenida en cuenta en el tratado de Montevideo, fundador de la Asociación Latino Americana de Libre Comercio (ALALC), de 18 de febrero de 1960, firmado por Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay, al que accedieron Colombia (30 septiembre 1961) y Ecuador (3 noviembre 1961). Y si bien el 90 por 100 del tráfico exterior de Iberoamérica se realiza entre puertos (pocos y muy distanciados), son más de 500 millones de dólares los gastos netos de dicho tráfico que ingresan las compañías extranjeras que lo realizan.

Ante esta realidad de localización espacial es evidente que no puede existir un concepto de mercado interno interamericano, salvo para pocas mercancías; es lógico, pues, que sólo artificialmente se logre sobrepasar un 10 por 100 de tráfico interior entre los Estados iberoamericanos, en relación a su total comercio con el resto del mundo.

Y este 90 por 100 de tráfico exterior y ajeno a los espacios iberoamericanos se realiza tan sólo por contados puertos y zonas y para un reducido número y clase de mercancías. El resto no está directamente en relación con el exterior. Cierto que las 53 ciu-

dades suman un quinto de la población total de Iberoamérica y a su actividad le corresponde un mucho mayor porcentaje de Renta Nacional, pero también es cierto que del 80 por 100 restante de la población gran parte no percibe o no tiene influencia o contacto con el exterior.

Esta gran concentración de densidades de población es el doble resultado de unas muy altas tasas netas vegetativas de crecimiento de la población, que el vasto campo no absorbe y que estos pasados años ha hecho incrementar fantásticamente la población urbana, con reducción de la proporción de población rural, si bien en cifras absolutas no llegue al incremento vegetativo del campo.

Dilema y realidad de «mercados» en Iberoamérica

Estos fenómenos han planteado el dilema de la política económica: preferente exterior e interior.

La primera girando al entorno de las grandes concentraciones (industrialización); y la segunda acuciando una reforma agraria.

Es dilema, porque si la atención se orienta a la primera no queda capital para la segunda y viceversa.

En efecto, la tasa de formación de capital, en media, no es más que del 15-16 por 100 del producto nacional bruto, a todas luces insuficiente para una de las dos alternativas: la atención a esas concentraciones urbanas, casi aisladas de sus tierras circundantes, y la escasez de ahorro interior obliga a crecientes inversiones y remesas en monedas extranjeras, aumentando el endeudamiento por servicios financieros de intereses, provechos y aún retiradas de inversión, cada año más gravosos por la pequeñez del comercio exterior y su saldo insuficiente.

La disminución de actividad al entorno de las dasicoras o de las grandes ciudades, se comprobaría si existieran estadísticas sobre las intensidades de tráfico rutero, las cuales mostrarían altos índices hasta unos pocos kilómetros de cada urbe y descenso vertical inmediato, salvo algunas, muy pocas, rutas hacia los muy escasos y también muy distanciados puertos o de enlace entre vecinas grandes ciudades o zonas densas.

Esta exposición, aunque sintética, de la estructura espacial de la población era necesaria para comprender la economía exterior.

En efecto, sintetizando: a) la población de IBA crece hoy a una tasa acumulativa del 2,8 por 100 anual, pero la población rural —a causa del éxodo rural hacia las dasicoras y centros urbanos en las propias areocoras y parte móvil de las anacoras— solamente crece a la tasa de 1,5 por 100 (6), mientras que la población urbana, especialmente concentrada en las dasicoras, alcanza la extraordinaria tasa media del 4,6 por 100 anual (7).

b) La población agraria no disminuye en magnitud absoluta, pero sí proporcionalmente con la total.

En 1960 han llegado a menos del 50 por 100 de población rural: México, 49; Venezuela, 38; y Chile, 36; y conservan altos porcentajes, Costa Rica, 70; Ecuador y Paraguay, 65; y de 55 a 59, Brasil, Perú, Nicaragua y Panamá. No ahondamos aquí en el límite calificativo de «población rural», que creemos excesivamente bajo para las condiciones de IBA.

En conjunto, la población activa agraria ha invertido su proporción sobre la total población activa:

	1950 %	1960 %
Población agraria	53,2	47,0
» no agraria	46,8	53,0
	100,0	100,0

Igualmente, la mano de obra agraria sobre la total población activa de 1950 a 1960 ha disminuido su proporción del 59 al 47 por 100, en media para IBA, con las consiguientes desviaciones.

c) Frente a dichas sintéticas estructuras y ritmos de población, la riqueza anualmente disponible, expresada en ingreso real, ha disminuido su ritmo de crecimiento y, pues el de la población es acelerado, muestra ya el déficit por cabeza.

(6) Más de 1,5 por 100, Centroamérica, Paraguay, Ecuador, Brasil; igual, México; menos, Venezuela y Chile, de entre los datos disponibles.

(7) Así, p. e., en Venezuela, al 6,3; en Brasil, 5,2; más de 4 en Nicaragua, México, Ecuador, Panamá, Costa Rica (resp. 4,9, 4,7, 4,6, 4,1 y 4); y menos de 4 en Chile, Perú, Salvador y Paraguay (resp. 3,7, 3,5 3,3, 2,8).

Disminución del Producto nacional bruto en IBA (sin Cuba)

PERIODOS	Incrementos anuales	
	Total	Por cabeza
1950-55	+ 4,8	1,9
55-60	+ 4,3	1,4
1960	+ 3,8	1,9
60-63	+ 3,5	0,6
62-63	+ 2,2	— 0,8

FUENTE: *Estudio económico de la América Latina.* CEPAL, 1963; cap. 1, p. 6.

En la realidad, América Central ya había acusado un descenso de renta/cabeza del —0,5 por 100 y México mostraba una economía prácticamente estacionaria con sólo el + 0,5 por 100 de incremento anual de renta/cabeza.

d) Esos tan débiles y descendentes índices «medios» quieren decir que en la realidad millones de pobladores de Iberoamérica descienden anualmente de nivel de vida.

En efecto, incluso en las dasicoras, solamente una parte de la población incrementa su renta personal, porque en ellas y en sus grandes ciudades, a causa de la velocidad de inmigración rural, por cada puesto de trabajo disponible, hay una oferta cuatro veces mayor; y en el propio campo es evidente que tampoco hay puestos de trabajo, puesto que emigran. Juan Elizaga, del Centro Latinoamericano de Demografía, en su ponencia al próximo Congreso Mundial de Población, en Belgrado, estima que si bien la renta/cabeza media de IBA es de 320 dólares, en países de más alta renta media, como México y Venezuela, el 55 y 45 por 100 respectivamente de su población no llega a una renta de 150 por 100, tipo que juzga es la media de renta/cabeza para la mitad de la población del continente iberoamericano; es decir, para más de 100 millones de habitantes, o sea, los dos tercios de la población que hemos estimado en Areocoras y Anacoras.

e) Aunque rehuyamos en general de comparaciones internacionales, aquí es significativo observar que el crecimiento medio de las exportaciones mundiales fue del 5,1 y 9 por 100 anual para

los países llamados desarrollados para 1961-62 y 1962-63, mientras que solamente alcanzó al 3,8 y 6,6 por 100 para Iberoamérica, siendo así que las medias de los llamados subdesarrollados (es decir, países con infraestructura de difícil o costosa valorizarión) fueron 4,7 y 8,7 anual (8).

La diversidad de tipos de economía reflejada en el Producto Social.

La estructura por sectores del Producto Social nos sintetiza la clase de economía de un espacio. La CEPAL ha prestado mucha atención a su elaboración; pero hasta el presente no ha publicado más que estimaciones por países y total de IBA. Reconocemos lo difícil de las estimaciones por espacios dentro de las fronteras estatales; pero nos darían una luz, hoy atisbada, pero no puesta de manifiesto.

Examinemos, pues, los datos disponibles y publicados de renta nacional total de Iberoamérica y de algunos países (9):

Síntesis estructural de la Renta nacional de Iberoamérica. 1950 y 1963
En % de los Totales Nacionales
(Variación 1963 s/1950)

ESPACIOS	Sector Agrario y Pesca			Sector Industrial, Minería y Construcción			Sector Servicios Traf. Com. Finzs. Gob. Otros		
	1950		1963	1950		1963	1950		1963
IBEROAMÉRICA	24,6	(—)	21	27,7	(+)	31,5	47,7	(—)	47,5
Del total,									
Centroamérica	43,5	(—)	37,5	13,7	(+)	14,7	42,8	(+)	47,8
México	23,9	(—)	19,2	28,4	(+)	31,3	47,7	(+)	49,5
Colombia	39,8	(—)	33,8	21,0	(+)	24,9	39,2	(+)	41,3
Venezuela	8,4	(—)	7,3	40,5	(+)	41,6	51,1	(=)	51,1
Perú	26,2	(—)	21,5	24,0	(+)	30,9	49,8	(—)	47,6
Brasil	28,8	(—)	24,9	22,1	(+)	31,1	49,1	(—)	44,0
Argentina	18,6	(—)	16,7	35,1	(+)	37,1	46,3	(=)	46,2
Chile	14,4	(—)	9,4	28,1	(—)	27,5	57,5	(+)	63,1
Diferencias 1963 s/1950		— 3,6			+ 3,8			— 0,2	

(8) CEPAL, *Estudio económico de la América Latina*, 1963; cap. 3, p. 3.
(9) CEPAL, *Estudio económico de la América Latina*, 1963; cap. 17, p. 30.

a) La primera sorpresa es observar las altas proporciones de *renta por servicios*; la media continental de IBA es altísima: 47,5 por 100 sobre la renta total. Esta proporción corresponde a una *economía de tipo claramente urbano*; pero sin soporte industrial, como lo indican los bajos porcentajes de renta industrial del cuadro.

De otra parte, unos tan altos porcentajes por servicios no suelen corresponderse con porcentajes de agricultura por encima de 20 por 100.

El único país cuyas cifras haría suponer una estructura urba no-industrial completa es Venezuela. Véase la esencial similitud con la estructura de renta del espacio español característico urbano-industrial:

% de Renta por Sectores

ESPACIOS	Agrario	Industrial	Servicios
Provincia de Barcelona.	5	48	47
Venezuela	7	42	51

Por consiguiente, esa alta proporción de servicios sin suficiente proporción por industria (excepto Venezuela en su cifra, que no en realidad) significa una gran propensión a importar bienes de consumo duraderos y semi-duraderos (vehículos, cocinas, lavadoras, radios, televisores, etc.), lo cual requiere, por lo tanto, fuentes de divisas adecuadas para no presionar las cotizaciones a su depreciación.

Esta alta proporción de renta por servicios significa, además, que la renta nacional de Iberoamérica está enormente determinada por las dasicoras, es decir, por el 2 por 100 de la extensión y el tercio de su población.

b) Los porcentajes de *renta industrial* (incluida minería y construcción) son modestos e indican que el ahorro halla en los servicios más aliciente que en la industria propiamente tal. Sin embargo, el patente crecimiento del sector (con sólo la excepción de Chile) implica la importación de bienes de equipo como nueva manifestación de la relación exterior.

La comparación con los porcentajes del sector agrario tien-

de a calificar la región con el tipo agro-industrial, si los porcentajes por servicios no fueran tan altos.

La equiparación de porcentajes entre el sector agrario y el industrial acaece solamente para el Brasil (con espacios no uniformes); y son comparables con las 10 provincias españolas de este tipo.

Tipo agro-industrial
Equiparación de Renta Agraria/Industrial

ESPACIOS	Agrario	Industrial	Servicios
Diez provincias españolas	32	28	40
Brasil	25	31	44

pero tal equiparación no acaece ni en el total de IBA, ni en los países del cuadro.

c) La segunda gran sorpresa es la baja *renta proporcional agraria*: solamente el 21 por 100 para una región que tiene más del 50 por 100 de población rural —y, en algunos países, más del 60 por 100; porcentajes sobre un límite muy bajo de magnitud de municipios o entidades de población, porque de ser más elevados, y en consonancia con la real vida rural, con un límite rural a poblaciones por lo menos de 20.000 habitantes—, los porcentajes sobrepasarían el 60 y hasta más del 80 por 100 en algunos países.

Observemos también que la renta agraria tiene dos componentes bien diferenciados en IBA: la producción para el consumo interior y las plantaciones de exportación. Es posible que la estructura para esos años esté influenciada por la baja de precios en los mercados de los países de demanda agraria de productos iberoamericanos.

De todos modos, esta baja proporción de renta agraria confirma su muy baja productividad y la baja renta/cabeza, inferior a 150 dólares año de, digamos, más de los dos tercios (unos 140 millones) de los habitantes de la región.

Estos porcentajes indican que, de una parte, la región ha de importar alimentos, puesto que una parte importante (en valor) de la producción agraria no son alimentos de demanda *in situ* o en los propios países, sino de demanda exterior.

d) Notemos ahora que si bien la proporción total media de renta por servicios permanece invariable, la disminución media de los porcentajes de renta agraria es prácticamente la misma que el aumento medio de proporciones de renta industrial (—3,6; +3,8); y puesto que los índices de incremento de la producción y renta agrarias no tienen tendencia a sensible incremento, la deducción es que el abandono del campo ha suscitado, en similar proporción, un aumento de renta industrial. Por fin, esta similitud indica que la ocupación en la industria ha de haberse efectuado con proporciones todavía elevadas de trabajo/capital, es decir, sin que sea sensible un incremento de productividad en las nuevas industrias; porque los bajos salarios relativos, a causa de la excesiva oferta de mano de obra, no permiten muchas industrias de mayor y alta relación trabajo/capital.

Los tipos de economía reflejados por la Balanza de Pagos

La relación con el exterior nos ofrece el reflejo de los tipos de economía que condicionan su estructura, su monto y sus resultados.

En efecto: las partidas de la Balanza de Pagos son los nombres y apellidos de la clase de economía, así como de sus determinantes exteriores.

Para esta visión de totalidad, limitémonos a la síntesis de las Balanzas de Pagos de IBA para 1962 y 1963.

Bástenos observar: a) superávit de Bienes y Servicios, si bien a causa de las exportaciones de pocos países en petróleo y minerales; b) gran salida de divisas por la balanza de invisibles, y c) en compensación, inversiones de cada año y remesas varias al crédito.

Balanza de Pagos de IBA 1962 y 1963
(Excepto Cuba)

CONCEPTOS	En millones de dólares					
	1962			1963		
	Crédito	Débito	Saldo	Crédito	Débito	Saldo
A. *Bienes, Servicios y donaciones privadas.*	10.204	11.143	— 940	10.817	11.020	— 203
Mercancías	8.615	7.399	+ 1.216	9.169	7.331	+ 1.838
Fletes, seguros y transportes	332	998	— 666	325	966	— 641
Turismo	794	598	+ 196	867	586	+ 281
Servicios financieros	34	1.439	— 1.405	30	1.421	— 1.391
Otros	429	709	— 280	426	716	— 290
B. *Inversiones de capital*	2.726	2.145	+ 581			+ 765
C. *Errores u omisiones.*			— 309			— 262
BALANCE, antes del finanzamiento compensatorio			— 668			+ 200
- Importaciones pago diferido: Préstamos Balanza Pagos. - Reservas monedas extranjeras. - Oro monetario oficial.						

Cfs. CEPAL, *Estudio económico de la América Latina*, 1963; sap. 220, p. 231.

La Balanza Comercial y de Servicios.

Las cifras totales de la Balanza Comercial para 1950 y 1955-1962, son las siguientes:

	1950	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962
Exports. ...	6.604	8.017	8.533	8.684	8.214	8.345	8.706	8.400	9.236
Imports. ...	5.414	7.535	7.944	9.355	8.567	8.000	8.220	8.747	8.939
Saldo	+ 1.190	+ 484	+ 699	— 671	— 353	+ 345	+ 486	+ 653	+ 297
Excepto Cuba y Venezuela						— 94	(1956-60)	— 531	— 237

Los 15, 16 mil millones de dólares, suma del total comercio en mercancías de estos últimos años, sobre 200 millones de habitantes, supone un comercio exterior de unos 70 dólares/habitante y año. En España la cifra es de 90 dólares/habitante y año. No estamos, pues, ante un gran volumen relativo de comercio.

En efecto, la proporción del giro total exterior en mercancías sobre la Renta Nacional total de IBA es de sólo al entorno de un 8 por 100; mientras que en España es del 25 por 100.

Esto quiere decir que en Iberoamérica grandes extensiones y gran proporción de población se hallan desconectados de relación con el exterior, no solamente directa, sino indirectamente. Quiere decir, que la relación exterior no es determinante de la vida y desarrollo económico de, digamos 60, 70, 80 por 100 de la población de IBA.

a) *La estructura de las importaciones*

La conclusión anterior queda esclarecida por la estructura de las importaciones. Los datos últimos de que disponemos son de 1955 a 1961. Su estructura media nos hablará:

Estructura de las importaciones de Iberoamérica (1955-1960)

CONCEPTOS	% del total
Bienes de consumo	21
No duraderos	14
Duraderos	7
Materias primas y semimanufacturas	39
Metálicas	9
No metálicas	30
Materiales de construcción	5
Maquinaria y equipo	35
Para agricultura	4
Para industria	21
De transporte	10
TOTAL (en millones de dólares)	100

El último epígrafe es por demás significativo: solamente el 4 por 100 de las importaciones lo son de maquinaria y equipo agrario. Prácticamente, todo el resto son importaciones para las zonas urbanas e industriales: bienes duraderos y transporte (televisores, etc. y automóviles); materias primas y materiales de construcción; bienes de equipo, incluso alimentos, conservas y bienes de goce para el consumo urbano «internacionalizado».

La importación es, pues, sólo relación exterior de las Dasicoras: 2 por 100 de la extensión y 32 por 100 de la población, como máximo.

b) *Las exportaciones*

Las exportaciones de IBA son productos de monocultivos y para los tres cuartos o cuatro quintos del valor total de su exportación.

Disponemos de cifras detalladas para 1961 y con ellas damos esta síntesis:

Principales productos de exportación de IBA (1961)

Conceptos y Productos	TOTALES Millones $	%	Principales países exportadores	A la propia Iberoamérica Millones $
Cereales	150,9	2		
Trigo	65,5		Argentina, Uruguay.	22.240
Maíz	85,3		Argentina.	851
Pecuarios	592,1	7		
Carnes	282,8		Argentina, Uruguay.	5.952
Lanas	234,0		Idem, íd.	2.611
Cueros	75,3		Argentina.	2.445
De Plantaciones..	2.307,3	26		
Café	1.382,0		Brasil, Colombia, etc.	21.662
Algodón	368,2		México, Brasil, Perú.	20.819
Azúcar	687,0		Cuba, Perú, etc.	14.665
Plátanos	146,1		Ecuador, Honduras, etc.	5.995
Cacao	79,8		Brasil, Ecuador.	6.334
Tabacos	44,2		Cuba, Brasil.	2.417
Minerales	2.958,0	34		
Petróleo	1.689,7		Venezuela.	111.576
Carburantes, etcétera	605,6		Idem.	55.339
Cobre	388,7		Chile.	3.324
Hierro	274,0		Venezuela, Brasil, Chile, Perú.	10.854
PRINCIPALES .	6.008,0	69		187.089
RESTO	2.676,4	31		87.024
TOTAL IBA	8.684,4	100		274.107

Elaborado sobre CEPAL, *Estudio económico de la América Latina*, 1963; cap. 55, pp. 153 y sigs.

Menguada y menguante es la proporción de los productos de explotaciones extensivas, cereales y carne. Iberoamérica exporta más del 60 por 100 en productos de plantaciones (zonas de media-alta densidad) y de minería (puntos aislados). Y pues en el escaso tercio restante se incluyen aún muchos otros productos rurales y mineros, la exportación de bienes industriales es proporcionalmente mínima.

La finanzación de su desarrollo depende, pues, del campo y de la minería; y sus productos además tienen fuerte competencia internacional, comprobada por este cuadro sintético:

Exportaciones de productos agro-pecuarios
Cayuntura de IBA y Mundo
(Indices: 1952-53 = 100)

ESPACIOS	1957	1958	1959	1960	1961	1962
Volumen:						
Iberoamérica	111	117	126	129	132	137
Mundo	122	119	128	136	144	144
Valor total:						
Iberoamérica	105	98	95	98	101	106
Mundo	114	105	109	115	109	119
Valor unitario:						
Iberoamérica	95	84	75	76	76	77
Mundo	93	88	85	84	83	83

F. A. O., *El estado mundial de la agricultura y la alimentación*, 1963; II-22, apud. CEPAL, *Estudio económico de la América Latina*, 1963; cap. 162, p. 191.

Este cuadro nos dice que:

— ha aumentado el volumen físico de las exportaciones de IBA, pero con aceleración menor que la exportación mundial.

— se ha mantenido el valor total de las exportaciones de IBA, mientras que el mundial ha aumentado.

— el resultado es que si bien el valor unitario mundial ha disminuido, el de IBA ha descendido en acusada mayor proporción, es decir, que al mayor volumen de exportación no ha correspondido prácticamente ganancia alguna.

¿Por qué?

La concurrencia internacional y la fijación de precios por

mercados ajenos a Iberoamérica, con una demanda hoy extrañamente rígida, provocan bajas de precios y sólo alzas en momentos de guerras por cierre de otras fuentes de abastecimiento, sea de América del Norte sea de Europa, los dos mercados más importantes de la exportación iberoamericana.

c) *La relación de intercambio*

De otra parte, las importaciones, por el contrario, al consistir principalmente en bienes que no tienen mercado perfecto y cuyos precios dependen de los altos salarios de sus zonas de producción, a la vez con una demanda muy rígida en las zonas dasicóricas de IBA, se venden a precios de facturación caros, a veces monopolísticos.

El resultado es que las importaciones cuestan cada vez más unidades de exportación, deteriorando el saldo de divisas de la región.

Este fenómeno se mide por la relación entre precios unitarios de exportación con los de importación, llamada relación real de intercambio. He aquí su evolución:

Evolución de la relación real de intercambio 1950-1963

	1950	1954	1956	1959	1960	1961	1962	1963
IBEROAMÉRICA	125	124	113	100	100	100	95	97
Algunos países:								
México	133	122	116	91	100	106	101	105
El Salvador	145	156	136	95	100	88	87	85
Colombia	132	144	120	96	100	96	94	95
Venezuela	133	124	119	109	100	104	96	93
Perú	138	135	142	107	100	96	97	106
Brasil	131	153	115	100	100	98	91	89
Argentina	120	93	84	93	100	102	91	99
Chile	88	94	114	87	100	98	96	95

CEPAL, *Estudio económico de la América Latina*, 1963; cap. 29, p. 47.

El cuadro es comparable por haberse reducido todos los coeficientes a 1960 = 100. Su observación es elocuente: altas tasas, desde hace diez años descendiendo, con coeficientes por debajo

de la unidad para todos, con las dos pequeñas excepciones de Méjico y Perú. Esto quiere decir que tanto los productos agropecuarios como los mineros bajaron de precio unitario más que los productos manufacturados de importación y, si acaso, varios de ellos, además, no subieron sus precios unitarios. El argumento de importaciones de mayor productividad por mejor técnica, de poderse calcular, no invalidaría el proceso.

d) *Endeudamiento.*

Teóricamente, un país en desarrollo tiene saldo desfavorable por ingreso de divisas para inversiones, pero esta proposición supone que sus exportaciones se desarrollarán y que serán capaces de cubrir los servicios financieros de tal endeudamiento (intereses y provechos, así como amortizaciones y otros gastos).

Pero no todas las economías tienen igual respuesta ni igual ritmo. Las iberoamericanas, mientras subsistan las estructuras y los canales actuales de inversión, tienden a creciente endeudamiento.

He aquí la alarmante disminución del ritmo de ingresos en divisas extranjeras:

Balances en cuenta corriente de IBA
(Millones de dólares de cada año)

PERIODOS	Total por Exportaciones	Total por Importaciones	Ingresos de inversiones extranjeras	SALDO
1956-60....	9.246	—9.160	—1.219	—1.133
1962	10.077	—9.612	—1.405	—940
1963	10.713	—9.524	—1.392	—203

Este saldo de 203, frente al promedio de 1.133 para 1956-60, implica, según la CEPAL, tres fenómenos: clara debilitación del ritmo de capitales extranjeros, aceleración de salidas (huída) de capitales nacionales y un reforzamiento de reservas monetarias, obligado ante las situaciones muy delicadas de política monetaria.

De otra parte, el endeudamiento de las repúblicas iberoamericanas crece también peligrosamente y, además, obliga a expor-

tar, sin que sus divisas sirvan para ulterior desarrollo, convirtiendo a dichos países en deudores sin esperanza.

En efecto, la importación neta de capitales tiene un déficit acumulado de 5.300 millones de dólares para 1960-1963, del cual el 43 por 100 es de Venezuela, pero quedan aún unos 3.000 millones para los demás países. Las salidas de ingresos por servicios financieros de inversiones tuvieron un promedio de 545 millones de dólares para 1956-60 y hoy se ha elevado la carga financiera a 750 millones de dólares, media de 1960-63, es decir, del 38 por 100.

Endeudamiento y tipo monetario.

Este endeudamiento convierte a los espacios iberoamericanos en campos de colonialismo material; no ya de colonización que es voz humana integral, noble, e indica venerar, cultivar cuerpos y espíritu.

Este creciente endeudamiento obliga a crecientes y costosos empréstitos, e incluso a novaciones a más largo plazo, cada día más insoportables con presiones sobre la estabilidad de las monedas.

De ello se habla poco. Es inconcebible que países cuyas exportaciones dependen de una parte del clima, y por lo tanto son fuertemente oscilantes, y de otra dependen de bruscos cambios en sus cotizaciones internacionales, se vean obligados a grandes endeudamientos y a intervenciones indirectas de política monetaria y comercial para sostener la paridad de sus monedas. Los sistemas de política monetaria para estructuras económicas, principalmente industriales, son fundamentalmente distintas y, por lo tanto, inaplicables a países con estructuras fundamentalmente diferentes.

¿La integración como solución?

Ante esta grave dependencia del exterior la mayoría de los Estados iberoamericanos se han concordado en dos mercados comunes: el Centroamericano y la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Ambos están en un principio.

La zona más importante, la ALALC, no ha conseguido hasta ahora más que llegar a una casi paridad de su comercio internacional, al que tuvo diez años ha con aún un 8 por 100 en menos. Si se compara 1963 con el promedio de los años anteriores al tratado de Montevideo, el incremento es de un 39 por 100, pero, como muestra el cuadro siguiente, no es más que una recuperación.

Comercio entre países de la ALALC
(Millones de dólares)

PAISES	1958	Media 1959-61	1963	% de 1963 sobre 1958	% de 1963 sobre 1959-61
México	5	10	37	6	269
Colombia	20	13	27	35	111
Ecuador	11	10	12	9	16
Perú	69	65	111	61	70
Brasil	318	176	240	—24	37
Paraguay	19	18	20	5	32
Uruguay	55	35	46	—16	32
Argentina	409	246	287	—30	17
Chile	129	119	169	31	51
ALALC	1.035	686	950	—8	+39

Estos valores totales descendieron de la proporción del 10 por 100 sobre el comercio total exterior de dichos países y recuperaron a cerca de la misma proporción. Si asentimos que un espacio que se llame mercado común debe de tener un intercambio interior superior al 50 por 100 de su comercio total inter-zonal más el internacional, comprobaremos cuán lejos del apelativo estamos.

Si observamos que el tráfico interzonal exterior se realiza en más de dos tercios con solamente diez mercancías (trigo, maderas, ganado, café, algodón, azúcar, mate, frutas frescas, combustible y cobre) y que solamente el 5 por 100, en 1963, consistía en manufacturas, comprenderemos la ilusión, pero no la eficacia de la ALALC, tanto más cuanto no parece que sea ayudada o

comprendida en las necesarias medidas de política económica internacional que podrían hacerla viable.

Frente a esta menguada relación de tráfico interzonal, un 70 por 100 de las exportaciones de IBA lo absorben los mercados de Norteamérica y de Europa occidental.

Mercados de demanda exterior de Iberoamérica

REGIONES	1957	1961	1962
Exportaciones en millones de dólares ..	8.650	8.670	9.200
Participación en %:			
Norteamérica	46	39,5	38,6
Europa occidental	31,7	31,8	33,3
De ella:			
Comunidad Económica Europea	16,9	18,5	19,7
Asociación Europea de Libre Cambio.	12,6	11,3	11,2
Japón y otros (*)	2,8	4,3	4,0
Países de hondo mercado	80,5	75,7	76
Iberoamérica	8,8	6,6	6,7
Mutualidad soviética	1,4	5,8	6,2
Oriente Medio, Africa, Asia y resto	9,3	11,9	11,1
	100,0	100,0	100,0

(*) Incluye Australia, Nueva Zelanda y Africa del Sur, en conjunto, resp. 0,2, 0,4 y 0,4.
Comunidad Económica Europea: *Aspectos del comercio europeo en relación con países en vías de desarrollo.* Ginebra, 1964; IV-16, p. 363.

Estas cifras nos dicen que la verdadera problemática de Iberoamérica se halla responsabilizada en los grandes países industriales cuya capacidad de compra es decisiva para sus exportaciones. La de Norteamérica, la más responsable por su decidida política continental, menguando del 46 al 39 por 100, mientras que la europea (especialmente por el dinamismo alemán) creciente en proporción, del 31,7 al 33,3 por 100.

Pero el problema no es solamente de volumen, sino de política económica: monetaria, respecto a Norteamérica, y de trato en política comercial por Europa y Norteamérica. No podemos alargarnos en los problemas y enfoque de La Alianza para el Progreso, ni de las propuestas con la EFTA, ni tampoco con los documentos de Brasilia y Alta Gracia, presentados y soslayados

por la Conferencia Mundial de Comercio y Desarrollo de mayo de 1964 en Ginebra (11).

LA COMPRENSIÓN DE IBEROAMÉRICA

Hemos intentado una comprensión de Iberoamérica sin el tiempo y los materiales que hubiéramos deseado. Pero de lo expuesto creemos se deduce que las dos grandes facetas, la exterior y la interior, si bien no pueden desligarse, suponen operar con estructuras económicas tan distintas que requieren atención casi autónoma.

En efecto, la relación directa con el exterior afecta a una mínima proporción de los espacios y a no más de un cuarto o un tercio de la población. Mientras que existen vastísimos espacios con tres cuartos o dos tercios de la población iberoamericana cuyas problemátivas económicas son puramente interiores; una de las principales, su ocupación agro-pecuaria de pequeñas industrias y artesanías, de mercados varios y puramente interiores.

La problemática interior requiere mucha menos ayuda exterior que la supuesta por los tratadistas del desarrollo. En España tenemos de ello buena experiencia. Nos recuperamos no solamente sin Plan Marshall, sino que a pesar de la ominosa conducta de incomprensión de las Naciones Unidas de 1946 a 1956. La política económica interior de Iberoamérica tiene un campo de insospechados éxitos si llevada a cabo aunando prudencia y energía que, con la competencia, producen la sabiduría.

De todo ello no se preocupan los demás países y si lo hacen enfocan sus problemas con mentalidades y prejuicios derivados de unos ambientes de vida y política enteramente extraños a las receptibilidades y posibles perfeccionamientos de los países iberoamericanos, es decir, sin comprensión, en la mayoría de los casos, estamos convencidos que no culpable, porque el control mental de su ambiente, salvo raras excepciones, impide el cambio de las jerarquías de valores en los que viven.

Y, lamentándolo, hemos de poner punto final.

---

(11) Cfs. nuestra nota y textos en "España e Iberoamérica ante la política económica mundial" en *Revista de Política Internacional*, núm. 73. Madrid, mayo 1964; páginas 69-80 y 243-273.

RESUMEN

El autor somete a crítica la comprensión de Iberoamérica ante la desconexión y las problemáticas de sus determinantes interior y de relación exterior.

Establece cuatro tipos de economías y vida, cada uno dependiente de sus peculiares infraestructuras: preeconómico; puramente rural; espacios campestres dependientes del exterior (plantaciones, ganadería y minas), y zonas urbanas.

Discute luego la asequibilidad de mercados por sus producciones factibles y establece tres zonas de densidades: las *dasicoras*, o sean unas dos docenas de muy reducidas zonas de alta densidad, con un promedio de 200 habitantes por km², sumando sólo el 2 por 100 de la total superficie de Iberoamérica, con el tercio de su población, y conteniendo la mayoría de las 53 ciudades mayores de 200.000 habitantes; las *areocoras*, con densidad media de 25 habitantes por km², con el cuarto de la superficie y el 54 por 100 de la población total, y las *anacoras*, con solamente 2 habitantes por km² en media, los tres cuartos de la extensión y el 14 por 100 de la población.

Un 80 por 100 de los habitantes viven sin relación con el exterior, mientras que un 90 por 100 del tráfico internacional se realiza por contados puertos y zonas para un muy reducido número de mercancías.

Todo lo cual le conduce a analizar el «dilema y la realidad de mercados» y sus consecuencias, la actual disminución del producto nacional bruto por cabeza, cuya estructura y ritmo analiza, para investigar causalidades ante datos comparativos de Balanzas de Pagos, y en particular de Mercancías, con las estructuras de importaciones y exportaciones, concluyendo con el endeudamiento insoportable por las políticas actuales, comerciales y monetarias, impuestas por el exterior, contrarias a la comprensión de Iberoamérica y a las exigencias peculiares de sus espacios para sus posibles y eficientes desarrollos económicos.

RÉSUMÉ

L'auteur soumet à la critique la compréhension de l'Amérique ibérique devant la déconnexion et les problèmes de ses facteurs déterminants intérieurs et de ses rapports extérieurs.

Il établit quatre types d'économie et de genre de vie, chacun dépendant de ses infrastructures particulières: pré-économique; purement rural; espaces ruraux dépendant de l'extérieur (plantations, élevage et mines), et zones urbaines.

Il discute ensuite les chances qu'offrent les marchés à leurs productions éventuelles et établit trois zones de densité: les *dasicoras*, soit une douzaine de zones très réduites de haute densité de population, ayant une moyenne de 200 habitants par km², représentant seulement 2 % de la surface totale de l'Amérique ibérique avec le tiers de sa population et contenant la plupart des 53 villes ayant plus de 200.000 habitants; les *areocoras*, ayant une densité moyenne de 25 habitants par km², représentant le quart de la superficie et 54 % de la population totale, et les *anacoras*, ayant seulement 2 habitants par km² en moyenne, correspondant aux trois quarts de la surface et à 14 % de la population.

80 % environ des habitants vivent sans rapports avec l'extérieur, alors que 90 % du commerce international se font par quelques ports et quelques zones pour un nombre très réduit de marchandises.

Tout cela amène l'auteur à analyser le «dilemme et la réalité des marchés» et leurs conséquences, la diminution actuelle du produit national brut par tête. Il en analyse la structure et le rythme pour rechercher les causes dans les données comparées des Balances des paiements et en particulier des marchandises, avec la structure des importations et des ex-

portations. Il termine par l'endettement qui ne peut être supporté par les politiques commerciales et monétaires actuelles, imposées par l'étranger, qui ne comprennent pas l'Amérique ibérique et les exigences particulières de ses espaces compte tenu de ses resources pour leur développement économique efficace.

SUMMARY

The author submits to criticism the understanding of Iberic America in the face of the disconnectedness and problems of its internal and foreign relations determinants.

He lays down four types of economy and life, each depending on its particular infrastructures: pre-economic; purely rural; country areas depending on the exterior (plantations, cattle breeding and mines), and urban zones.

He then discusses the availability of markets for their feasible products and lays down three density zones: the *dasicoras*, or some two dozen very small zones of high density, with an average of 200 inhabitants per sq. km., which only amount to 2 per cent of the total area of Iberic America with one third of its population and containing most of the 53 cities with more than 200,000 inhabitants; the *areocoras*, with a mean density of 25 inhabitants per sq. km., with one quarter of the area and 54 per cent of the total population; and the *anacoras*, with only 2 inhabitants per sq. km. on the average, three quarters of the area and 14 per cent of the population.

80 per cent of the inhabitants live without relations with the exterior, while 90 of the international traffic is carried out by a few ports and zones for a very small number of goods.

All this leads him to analyse the «dilemma and the reality of markets» and their consequences, the present decrease in the national gross product per head, whose structure and rate he analyses, to investigate relationships by means of comparative data of Balances of Payments, and in particular of merchandises with the structures of imports and exports, concluding with the intolerable indebtedness due to the present commercial and monetary policies imposed from abroad, which are contrary to the understanding of Iberic America and to the peculiar targets that fit of its areas for possible and efficient economic development.